

U.G. 3rd Semester Examination - 2019**COMMERCE****[HONOURS]****Skill Enhancement Course (SEC)****Course Codes : BCOM-H/SEC-T-IA & IB***The figures in the right-hand margin indicate marks.**Candidates are required to give their answers in their own words as far as practicable.***Course Code : BCOM-H/SEC-T-IA****Course Title : E-Commerce****Full Marks : 20****Time : 1 Hour****1. Answer any three questions: 2×3=6****যে-কোনো তিনটি প্রশ্নের উত্তর দাও :**

- i) What do you mean by E-Commerce?
E-Commerce বলতে কী বোঝ?
- ii) What is the Full Form of B2B?
B2B কথাটির পুরো অর্থ কী?
- iii) What is the Full Form of B2C?
B2C কথাটির পুরো অর্থ কী?
- iv) What is the full form of http?
http কথাটির পুরো অর্থ কি?
- v) What is the full form of INTERNET?
INTERNET কথাটির পুরো অর্থ কি?

[Turn over]

2. Answer any one question:

5×1=5

যে-কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Distinguish between conventional commerce and E-Commerce.

প্রচলিত বাণিজ্য এবং E-Commerce এর পার্থক্য কী?

ii) Write short notes on M-Commerce.

M-Commerce সম্পর্কে সংক্ষিপ্ত টীকা লেখ।

3. Answer any one question:

9×1=9

যে-কোনো একটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) What are the advantages of E-Commerce?

E-Commerce এর সুবিধাগুলি কি কি?

ii) a) What is core banking system?

কোর ব্যাঙ্কিং ব্যবস্থা কী?

b) Write short note on online banking. 5+4

Online banking ব্যবস্থা সম্পর্কে সংক্ষিপ্ত টীকা লেখ।

[Computer Applications in Business

(Computer Practical)-20 Marks]

OR

Course Code : BCOM-H/SEC-T-IB

Course Title : Personal Selling and Salesmanship

Full Marks : 40

Time : 2 Hours

1. Answer any five questions: $2 \times 5 = 10$

যে-কোনো পাঁচটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) What do you mean by personal selling?
ব্যক্তিগত বিক্রয় বলতে কি বোঝ?
- ii) What is salesmanship?
বিক্রয় কলা কী?
- iii) What is motivation?
অনুপ্রেরণা কী?
- iv) Write two features of good presentation.
একটি সুস্থ উপস্থাপনার দুটি বৈশিষ্ট্য লেখ।
- v) What do you mean by Sales Report?
বিক্রয় প্রতিবেদন বলতে কি বোঝ?
- vi) Mention two types of selling situations.
বিক্রয় পরিস্থিতির দুইটি ধরন উল্লেখ কর।
- vii) What is Tour Diary?
ভ্রমণ দিনলিপি কি?
- viii) Write two characteristics of a good salesman.
একজন দক্ষ বিক্রয় কর্মীর দুটি বৈশিষ্ট্য লেখ।

2. Answer any two questions: $5 \times 2 = 10$

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

- i) Write importance of personal selling.
ব্যক্তিগত বিক্রয়ের গুরুত্ব লেখ।
- ii) What are the importance and sources of information?
তথ্যের গুরুত্ব ও উৎসসমূহ কি কি?

iii) Discuss ethical aspects of selling.

বিক্রয়ের নৈতিক দিকগুলি আলোচনা কর।

iv) What are the methods of closing sale?

অন্তিম বিক্রয়ের পদ্ধতিগুলি কি কি?

3. Answer any **two** questions:

10×2=20

যে-কোনো দুটি প্রশ্নের উত্তর দাও :

i) Discuss Abraham Maslow's Theory of Hierarchy of needs.

আব্রাহাম ম্যাসলোর চাহিদার ক্রমোচ্চ তত্ত্ব আলোচনা কর।

ii) Explain the concepts and importance of aftersales services.

বিক্রয় পরবর্তী পরিষেবার ধারণা ও গুরুত্ব আলোচনা কর।

iii) What do you mean by Daily and Periodical Reports? Discuss their necessities.

প্রাত্যহিক এবং পক্ষকালীন প্রতিবেদন বলিতে কি বোঝ?

তাহাদের প্রয়োজনীয়তা আলোচনা কর।

iv) Write short notes on any **two** of the following:

নিম্নলিখিত যে কোন দুটি বিষয়ের উপর টীকা লেখ :

a) Career opportunities in selling

বিক্রয়ে পেশা নির্বাচনের সুযোগ।

b) Sales Management

বিক্রয় ব্যবস্থাপনা

c) Demonstration

প্রদর্শন

d) Buying Motives

ক্রয়ের উদ্দেশ্য।